

شبكة الجواهر الثمينة

إصدار :

التغيير المتكامل

إعداد : فريق تطوير الذات في منتديات شبكة الجواهر الثمينة

ستجد في هذا الإصدار المواضيع التالية :

- البرمجة اللغوية العصبية
- العقل الباطن والعقل الواعي
- طرق التخلص من الذكريات المؤلمة
- قوانين التفوق والنجاح
- فنون وأساليب الحوار والإقناع
- طرق وفنون الإلقاء والخطابة
- الطاقة والألوان
- الطرق الفعالة للتخلص من المشكلات
- الطرق الفعالة للتواصل مع الآخرين
- طرق تقوية الذاكرة وتنميتها

إصدار ٢٠٠٥ م

www.al-jwaher.net

مقدمة :

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه وسلم :

الإنسان بحاجة لأن يتغير ويغير من نفسه باستمرار ، وهذا التغيير يجب أن يكون للأحسن والأفضل .

الذي لا يتغير ويغير من نفسه سوف لن يدوم طويلاً وسيجد نفسه معزولاً عن العالم وعن الحياة

حتى أنه يُقال أن سبب انقراض الديناصورات هو جمودها وعدم تقبلها للتغيير ، لم تواكب تغير الزمن فانقرضت .

والتغيير يحتاج إليه الجميع ؛ صاحب الوضع السيئ يحتاج لأن يغير وضعه للحسن ، وصاحب الوضع الحسن يحتاج لأن يغير نفسه للأحسن وهكذا .

وسوف نقدم لك في هذا الإصدار موضوعات متنوعة ومفيدة تساعدك بإذن الله على التغيير للأحسن .

استعن بالله ، واقرأ بتركيز ....

البرمجة اللغوية العصبية

قبل البداية :

لا شك أنك لم تحصل على هذا الإصدار إلا وأنت ترغب في تطوير نفسك للأفضل ، وهذه خطوة إيجابية منك ، ونعدك بأنك ستجد نفسك في مستوى وحال أفضل مما عليه أنت الآن إذا قرأت بتركيز وعملت بما يقدم إليك من نصائح وأفكار .

توضيح :

علم البرمجة اللغوية العصبية علم كبير وتقنياته مفيدة ، وسنحاول في هذا الإصدار أن نقدم لك كل ما يفيدك بطريقة سهلة وبعيدة عن التعقيد والتعمق غير المفيد .

قبل أن تبدأ في قراءة هذا الإصدار عليك أن تدرك أمرين في غاية الأهمية :

١- عليك أن تكون مستعداً للتغيير .

٢- طبق ما تعلمته مباشرة ولا تؤجل .

ما هي البرمجة اللغوية العصبية ؟

NEURO – LINGUISTIC PROGRAMMING
واختصاراً
NLP
كلمة NEURO تعني عصبي
كلمة LINGUISTIC تعني لغوي
كلمة PROGRAMMING تعني برمجة

تعريف البرمجة اللغوية العصبية :

هو العلم الذي يهدف إلى الوصول بالنفس البشرية إلى الامتياز البشري .

وبشكل أوضح : هو علم تتعرف من خلاله على الطرق الفعالة والمفيدة التي توصلك إلى التميز والإبداع .

كيف نشأ هذا العلم ؟

نشأ على يد عالمين كبيرين هما :
- جون جرندر وهو عالم لغويات .
- ريتشارد باندلر وهو عالم رياضيات

درس جرندر و باندلر استراتيجيات الناجحين وحللوا هذه الدراسات وأخرجوها في كتاب :
THE STRUCTURE OF MAJIK

إن البرمجة تقوم على دراسة الامتياز البشري ، أي : دراسة ما يقوم به المميزون وتعليم ما يقومون به للآخرين حتى يصلوا إلى ما وصل إليه أولئك المميزين .

نصيحة :

- اعرف ما تريد
- اعرف كيف تصل إلى ما تريد
- كن متأكداً من أنك ستصل بإذن الله

لأن الناجحون كذلك

مصادر البرمجة :

إننا منذ لحظة ولادتنا ونحن نتبرمج ، ونغذي عقولنا بمعلومات وقيم ومعتقدات ، منها الصحيح ومنها الخطأ ، ودور البرمجة هو تثبيت وتقوية الصحيح وتصحيح الخطأ .

وسوف تتعرف الآن عن المصادر التي برمجتنا منذ الصغر

المصادر التي برمجتنا هي :

١- **الوالدان (الأسرة)** :
وفيها تتكون الكثير من المفاهيم وتتشكل العديد من السلوكيات عند الفرد .

فكر :

عندما يصبح الطفل على كلمة (يا غبي) من والده ويمسي على كلمة (يا أبله) من أمه ، أتظن أن هذا الطفل سيكون مخترعاً أو عالماً أو ناجحاً في كبره ؟
والعكس
لو سمع الطفل أجمل وأعذب الكلمات من أسرته (يا حبيبي – يا شاطر ... الخ) أتظن أن هذا الطفل سيكون معقداً نفسياً أو فاشلاً؟

٢- **المدرسة** :
ينتقل الطفل في سن مبكرة إلى المدرسة وهنا تكمل المدرسة عملية البرمجة ، فيتلقى الفرد الكثير من المفاهيم والمعلومات هناك .

فكر :

كم من معلم حطم آمال طفل موهوب بسبب كلمة(اجلس يا غبي)

٣- **الصحبة** :
إن للصحبة أثر بالغ في حياة الفرد وتشكيله لمعتقداته وتكوينه لقناعاته (وهذا لا يخفى على عاقل).

فكر :

" لا تسأل عن المرء واسأل عن جليسه " .. مثل عربي

٤ـ وسائل الإعلام :
كلنا نتأثر بالإعلام ، علمنا أم لم نعلم ، فالأفلام والمسلسلات والأخبار تغذينا بالأفكار والمعلومات ـ سواء كانت صحيحة أو مغلوطة ـ .

فكر:

أي أفكار تكتسب وأي قناعات يتم تعلمها والناس يسمعون يومياً كلمات (قتل – انفجر – انتحر) ؟!

وأي قيم ومبادئ مع الرقص والتعري ؟!

ألم يأن الأوان لأن نعيد النظر في ما نشاهده ونسمعه حتى لا نتبرمج سلبياً ؟

٥ـ أنت :
نعم أنت نفسك من مصادر البرمجة لنفسك ، بل أنت الأهم .

فكر :

إن كنت تقول لنفسك (أنا تعيس – أنا حظي سيء – أنا فاشل)
هل تظن أنك ستكون سعيداً ومحظوظاً وناجحاً ؟!
وإن كنت تقول لنفسك (أنا ناجح – أنا سعيد – أنا محبوب)
هل تظن أنك ستكون عكس ذلك ؟

العقل الباطن .. والعقل الواعي ..

للإنسان عقل واعٍ وآخر غير واعٍ يسمى " العقل الباطن "
وللوهلة الأولى قد يخطر ببال القارئ أن العقل المسيطر هو العقل الواعي كونه واعي؟!
ولكن الحقيقة غير ذلك
العقل الباطن ضخم جداً وإمكانياته كبيرة وخطيرة

ولذا حرص العلماء منذ زمن على الوصول لتقنيات تمكن الإنسان من السيطرة على هذا العقل الجبار
ولقد تم التوصل فعلاً لطرق عملية رائعة للتحكم في العقل الباطن

سنتعرف الآن على طرق برمجة العقل الباطن

هناك طريقتان لمخاطبة العقل

١- لغة ميتا :

وهي لغة تدقيقية

اقرأ وركز في هذا الحوار بين الصديقين الحميمين محمد وخالد ،
ولاحظ كيف يستخدم محمد اللغة التدقيقية ويزعزع قناعة خالد السلبية

خالد : أنا لا أحد يحبني

محمد : ولا أحد ؟!! لا يوجد إنسان في هذا الكون يحبك ؟! حتى أبوك ؟
حتى أمك ؟ حتى أنا ؟

خالد : لا لا .. لا أقصد ذلك .. ولكن قليل من يحبني

[لا حظ كيف بدأت قناعة خالد تتزعزع]

محمد : قليل من يحبك ؟! .. أنا أحبك ، أبوك يحبك ، أمك تحبك ،
زوجتك تحبك ، أبناؤك يحبونك ، عمك حسن يحبك ، صديقنا إبراهيم
يحبك .. هل نحن قلة ؟!

خالد : لا لا ولكن ..

[أرأيت كيف استطاع محمد أن يزعزع قناعة خالد السلبية باستخدام
اللغة التدقيقية]

....

حاول أن تستخدم لغة ميتا – لغة زعزعة الأفكار – مع كل من لديهم قناعات سلبية من أخ أو صديق أو زوج / زوجة

لغة ميتا فعالة جداً وقوية ، ولكنها لا تصلح لكل الناس ، فالناس يختلفون بشدة ، فهناك نوعية من الناس لا تناسبهم طريقة اللغة التدقيقية إذ فيهم من العناد والكبر ما لا يطيقه أحد غيرهم ، فلو تأملنا في المثال السابق لوجدنا خالد ليس بالشخص العنيد إذ استجاب بسهولة لمحمد ، ولكن هناك أناس لو قلت له مستنكراً : لا يوجد أحد في هذا الكون يحبك ؟ لقال وبكل كبر وإصرار :
نعم !!!

٢ـ لغة اريكسون :

وهي لغة رمزية ، تعمل على تشتيت العقل الواعي للوصل إلى العقل الباطن

للتوضيح نعيد الحوار بين محمد وخالد ، انظر كيف يستخدم محمد اللغة الرمزية مع خالد

محمد : يُحكى أن رجلاً أراد السفر من الرياض إلى القاهرة ، وهو في الطائرة وجد شيخاً كبيراً في السن وعلامات الحزن واضحة على وجهه ، سأله الرجل فأجاب الشيخ : لقد كنت في سفر من دبي إلى بيروت وأثناء السفر قابلت فتى يبكي ، سألته
فقال لي : كان أبي يريد السفر إلى مسقط ، ولكن قبل خروجه من البيت بدقائق أتاه صديقه وقاله له : إني رأيت رجلاً ساقطاً على الأرض فساعدته وسألته عن سبب سقوطه فقال : عندما خرجت من البقالة قابلت شخصاً أعرفه جيداً ، وهو متزوج ، وبين زوجته وزوجة أخيه مشاكل كبيرة ، حتى أنه ذات يوم أتى من عمله وهو منهك بعد أن أكثر عليه مديره في العمل الطلبات ، ومديره هذا كان صديقاً له ، ولكن بعد أن أصبح مديراً لم يعد ذلك الصديق الوفي والصاحب القريب ....

خالد : [بدأ يتشتت ذهنه ولم يعد يستطيع التركيز]

يمكن لمحمد الآن طرح ما لديه من أفكار إيجابية ليتقبلها خالد بسهولة.

هذه هي اللغة الرمزية ، تعمل على تشتيت العقل الواعي للوصول للعقل الباطن
وهي لغة مفيدة للغاية خاصة مع الأطفال

نصيحة : ننصح كل أم استخدام ألفاظ إيجابية وإيحاءات أثناء سردها قصة مشوقة لأطفالها ، أو المعلمة لطالباتها

فوائد البرمجة :

إننا نستفيد من البرمجة كثيراً ، وخاصة في :

١- التشافي والتخلص من الأمراض
٢- ضبط المشاعر
٣- اكتساب صحة جيدة
٤- السعادة
٥- الاتصال الفعال مع نفسك ومع الآخرين
٦- غير ذلك ...

كيف تبرمج نفسك ؟

إليك هذه الطريقة ، وهي من أفضل وأقوى الطرق :

١- اختر رسالة واضحة وقصيرة ومؤثرة ، مثلاً :
" أريد أن أكون غنياً " .

٢- فكر بما تريد وليس ما لا تريد ، قل " أريد أن أكون غنياً " ولا تقل " لا أريد أن أكون فقيراً " .

٣- اجعل الرسالة في الزمن الحاضر " أريد أن أكون " وليس " سوف أكون " .

٤- استشعر الرسالة ورددها .

٥- التكرار : كرر هذه الرسالة ورددها باستمرار

الإنسان والمرشحات

هذا الجزء هام للغاية ، اقرأه باهتمام بالغ ، وركز جيداً فيما تقرأ

من نعم الله سبحانه وتعالى علينا أن جعل لحواسنا حد معين ، فالعين تبصر بدرجة معينة ، وكذلك السمع والحواس الأخرى .

كيف نستقبل الأخبار والمعلومات ؟

عندما تأتيك المعلومة أو يأتيك الخبر يمر هذا الخبر عبر حاجز يسمى حاجز اللغة وتتعرض المعلومة أو يتعرض الخبر لعوامل ثلاثة هي : الحذف أو التعميم أو التغيير .

بعد ذلك تمر المعلومة أو يمر الخبر عبر المرشحات والمرشحات هي القناعات و الخبرات والمفاهيم وطرق التفكير.

ما معنى ذلك ؟

معنى ذلك أن الخبر حصل له التبديل ، فإما أن حذف منه أو تم تعميمه أو تم تشويهه ، ثم وبعد ذلك كيف فهمنا نحن هذا الخبر بعد أن يمر على مرشحاتنا ؟

إن المرشحات قد يكون لها تأثير سلبي ، وقد يكون لها تأثير إيجابي

سنورد الآن مثالاً يوضح هذا الأمر ....

كيف نستفيد من المرشحات ؟

قصة : أبحث عن زوجة

صالح له من اسمه نصيب ، فهو شاب صالح وطيب ، جمع المال واشترى منزلاً وقرر البحث عن زوجه ، بعد أيام سمع خبراً

صديقه طارق اكتشف خيانة زوجته له !

سمع صالح الخبر ثم مر الخبر عبر حاجز اللغة
صالح : المرأة لا تستطيع إلا أن تخون .. (ما هذا ؟؟ لقد قام صالح بالتعميم !!)

ثم مر الخبر عبر المرشحات
صالح : صدق الشاعر حين يقول إذا غدرت حسناء وفت بعهدها
فمن عهدها ألا يدوم لها عهد (ما قصة هذا البيت من الشعر الذي قاله صالح ؟؟ وماذا يقصد به ؟؟
هذا البيت من الشعر سمعه صالح من معلم اللغة العربية وهو في دراسته ، ثم ترسخت في ذهنه قناعة بأن المرأة لا يدوم لها عهد)

هنا قرر صالح – أصلحه الله – التوقف عن التفكير في الزواج

أرأيت كيف أثرت المرشحات على صالح ؟؟؟
أين الخطأ ؟
- الخطأ أن صالح عندما سمع الخبر ومر عبر حاجز اللغة استخدم التعميم وهذا خطأ فادح
- الخطأ الآخر أن لديه قناعة سلبية منذ الصغر وكان عليه التخلص منها .

ماذا كان على صالح أن يفعل ؟
- عليه ألا يعمم الخبر ، لأن ما حصل لصديقه طارق يعتبر حالة شاذة .
- كان عليه أن يتخلص من القناعة السلبية والخبرة السيئة التي اكتسبها من معلم المدرسة .

قصة : عمر وشهر العسل

عمر تزوج الفتاة التي كان يحلم بها ، دين وخلق وجمال ، في اليوم الثاني من زواجه وهو في المطار يريد التوجه إلى القاهرة لقضاء شهر العسل صادف مديره في العمل
المدير : عمر ؟ أين أنت ؟ لماذا لم تسدد الديون التي عليك ؟؟ لك سنوات وأنت تماطل ؟ عندما تعود إلى العمل سأريك
ما هذا الموقف المحرج ؟!
كيف سيتصرف عمر ؟!
كيف سيكون رد فعل العروس التي صدمت بزوجها من ثاني يوم زواج ؟

عمر وزوجته لو لم يستخدما الحذف فإنهما سيعانيان من مشاكل نفسية وأسرية كثيرة .

الحذف في مثل هذه المواقف ضروري ، يجب نسيان ما حصل

نصيحة : افهم مرشحاتك ، ومرشحات الآخرين

إذاً فكرة المرشحات تقوم على : أن الإنسان عندما يستقبل أي خبر كان يجري عليه بعض التغييرات ، إما التعميم وإما الحذف وإما التشويه ، وهي عمليات قد لا يعيها كثير من الناس فيبنون أحكاماً بعيدة عن الصواب بعد الشمس عن الأرض ، ولكن هناك أناس يعون ذلك ، فيتحكمون في تلك الأخبار والمعلومات ويجرون لها التغييرات اللازمة ، فلا يعممون ما لا يستحق التعميم ، ويحذفون ما يجب أن يحذف ، وقد وضعنا لك هذا الموضوع في هذا الإصدار لكي تكون من الذين يتحكمون في الأخبار الواردة إليهم .

& الخريطة ليست هي الواقع & ..... الفريد كوزابسكي

- إنك في الحقيقة تستجيب للخرائط التي في ذهنك وليس للحقيقة

ماذا يعني ؟

هذا يعني أن الإنسان يرسم خارطة ذهنية عن شيء ما ويتعامل مع هذا الشيء على حسب خريطته وليس الواقع .

مثال :

- إن لم تكن قد زرت مدينة باريس مثلاً ، فإنك قد رسمت في ذهنك شيء عن مدينة باريس ، الطرق والمواصلات والمطار والمباني

ولكن .. هل الخارطة التي في ذهنك هي تماماً مدينة باريس ؟؟

بالطبع لا

- إن كنت رسمت خريطة ذهنية عن العالم الإسلامي أنه عالم متخلف جداً ولا يصلح أن يبقى على الأرض وأن الفساد مستشري في جسده فهذه خريطتك وليست الواقع

فالواقع أنه رغم ما تعانيه الأمة الآن إلا أن فيها الخير ، وستتحسن الأحوال للأفضل بإذن الله ، وهذا بفضل الله أولاً ثم بفضل جهودك أنت وفلان وفلانة وجهود ذلك الداعية وتلك الفتاة صاحبة الهمة العالية وذلك الشاب الطموح

إنك إن بقيت على خارطتك الذهنية فستعيش محبطاً خاملاً
غير خارطتك ليتغير واقعك من الإحباط والخمول إلى التفاؤل والنشاط

- إن كنت رسمت خارطة ذهنية أنه لا صديق وفيّ هذه الأيام ، وأن الأصدقاء هم فقط أصحاب مصالح شخصية فهذه خريطتك وليست الواقع

فالناس فيهم الخير وفيهم الصالحون وفيهم الأوفياء

غير قناعتك لتحصل على أصدقاء أوفياء

- إن كنت رسمت خارطة ذهنية أن الحياة مُرّة وتعيسة وكلها آلام وأوجاع ومشكلات وحزن فهذه خارطتك وليست الواقع

فالدنيا كما قال حبيبنا محمد – صلوات الله وسلامه عليه – " الدنيا حلوة خضرة "

- تأكد من خرائط التي رسمتها عن الحياة والسعادة والنجاح
- استبدل الخرائط السلبية بخرائط إيجابية
- كلما كانت خرائطك قريبة من الواقع كلما كانت تصرفاتك أقرب للواقع وأكثر صحة

مؤثرات البرمجة :

هناك أشياء تؤثر في برمجة عقولنا ، كأن تزيد البرمجة قوة ، أو تضعفها ، أو تغيرها أو تثبتها ، ومنها :

١- **البيئة :** المكان الذي تعيش فيه .

لو كنت على قناعة بأن العالم العربي متأخر جداً وعالم يعيش في متاعب ومصاعب ، وأنت تسكن في قرية تفتقر لأدنى مقومات الحياة أو مدينة ليس فيها خدمات ، فإن قناعتك ستزداد قوة
أرأيت كيف أثرت البيئة على قناعتك ؟

٢- **الانتماء :** الجماعة التي تنتمي إليها .

أيضاً .. لو كنت مع أصحاب وأقارب وأخوة يقتنعون بما تقتنع به أنت فإن هذا سيزيد قناعتك ، ولكن ماذا يحصل لو صادقت أناساً متحمسين ومتفائلين ونشطين ؟!

٣- **الشخصية المؤثرة :** من له التأثير الأكبر على حياتك ؟
احرص على أن تكون لك قدوة حسنة

أيضاً .. لو كان الشخص الذي أنت تعتبره قدوتك في الحياة مقتنع بما أنت مقتنع به (تشاؤم ونظرة سلبية لعالمنا) ، ألن يزيدك تشبثاً بقناعتك ؟ ولكن ماذا لو قدوتك في حياتك محمد – صلى الله عليه وسلم – الذي لا يعرف اليأس والخضوع والتكاسل والتشاؤم ؟! والذي ينظر للحياة بإيجابية ؟!

٤- **العواطف الحادة** : جزن شديد – ألم شديد – فرح شديد .

العواطف وخاصة الشديدة تؤثر أيضاً وبكل قوة .

فوائد :

- لتكن لديك رسالة واضحة وأهداف محددة
- خطط جيداً لتحقيق أهدافك .
- كن مرناً ، ابتعد عن الجمود .
- المرن هو من يتحكم .
- اعمل ونفذ ، لا فائدة للتخطيط بدون التنفيذ .

وفي التخطيط .. ننصحك بالإطلاع على كتاب :

" كيف تخطط لحياتك " من تأليف الدكتور صلاح الراشد

هذا كتاب سيقدم لك الكثير

مدرج التعلم :

ماذا يقصد به ؟

الطريقة التي يتبعها الإنسان – تلقائياً – عند التعلم .

هناك ٤ مراحل للتعلم :

المرحلة الأولى :
عدم الوعي – عدم المهارة

المرحلة الثانية :
عدم المهارة – وجود الوعي
المرحلة الثالثة :
وجود المهارة – وجود الوعي

المرحلة الرابعة :
وجود المهارة – عدم الوعي

كيف يكون ذلك ؟

مثال :

ماجد لم يسمع شيء عن السيارة في حياته ولم يركبها

[هو الآن في المرحلة الأولى ، مرحلة **عدم الوعي** : لا يعرف شيئاً عن السيارة ، **وعدم المهارة** : لا يعرف كيف يقود السيارة]

ثم سمع ماجد عن السيارة من صديقه محمد

[انتق الآن إلى المرحلة الثانية ، مرحلة **عدم المهارة** : لا يعرف كيف يقود السيارة ، **وجود الوعي** : يعرف ما هي السيارة]

ثم قرر محمد أن يعلم ماجد قيادة السيارة ، وبالفعل أصبح ماجد يستطيع قيادة السيارة

[هو الآن بالمرحلة الثالثة ، مرحلة **وجود الوعي** : يعرف كيف يقود السيارة ويتحكم بها ، **وجود المهارة** : يجيد قيادة السيارة بشكل رائع]

ثم أصبح ماجد يقود السيارة ويتجه إلى عمله ويتحكم بالسيارة وهو يكلم بالجوال أو شارد الذهن يفكر في مستقبله مثلاً

[هو الآن بالمرحلة الرابعة ، مرحلة **وجود المهارة** : يتحكم جيداً بالسيارة ويقودها ببراعة ، **عدم الوعي** : غير مركز في قيادة السيارة ولا ينظر إلى المقود لأن القيادة أصبحت تلقائية عنده]

فكر :

- ألم تخرج من عملك في يوم من الأيام ووصلت منزلك وأنت لا تشعر ؟ فقد كنت تتحدث بالجوال أو تفكر في أمرٍ ما !

- عندما تعلمتِ صنع الطبخة الفلانية كنتِ في البداية تركزين جيداً في الطبخ حتى تكون الطبخة جيدة ، أما الآن يمكنكِ صنع الأكل وأنتِ تتحدثين مع صاحبتكِ عبر الهاتف أو تفكرين في أمر بعيد كل البعد عن الأكل والمطبخ !

- إن كنت تكتب على لوحة المفاتيح بسرعة فائقة ، ألم تكن في البداية تبحث عن الحرف بضع دقائق حتى تجده ؟! وقد تكون الآن تكتب بدون حتى النظر للوحة المفاتيح

.... إنــه الــعـقـل الـبـاطـن ....

- نعم إن العقل البـاطن قد تبـرمج ، فأصـبح ينفذ بالنيابـة عنـك بعـض المهام .

أرأيت كم هو ضخم هذا العقل ؟ وكم هو مفيد لنا ؟

نصيحة :

- اعتن بعقلك الباطن جيداً

فرضيات النجاح :

هذه الفرضيات هامة ، تعلمها واعمل بها

- ليس هناك فشل ولكن خبرات وتجارب .

نعم .. التاجر الذي يخسر في مشروع تجاري هو في الحقيقة لم يفشل ، وإنما اكتسب خبرة وتعلم تجربة تفيده في المستقبل .

وأنت كذلك .. أي تجربة خضتها ولم تحصل فيها على مرادك فإنك لم تفشل ، وإنما اكتسبت خبرة وتعلمت تجربة مفيدة .

- لا تكرر نفس العمل لتحصل على نتيجة مختلفة .

الصينيون يعرفون الجنون بأنه : أن تعمل شيئاً وتحصل على نتيجة ، وتعمل نفس الشيء وتتوقع نتيجة مختلفة !!

إذا كانت طريقتك في المذاكرة لا تقودك إلى التفوق غيرها .

إذا كانت طريقتكِ في التعامل مع زوجكِ تؤدي بكما إلى مشاكل فغيري طريقتكِ

إذا كان الحل الذي وضعته لتلك المشكلة لم يؤدي لحلها فأوجد حلاً آخر .

- العقل يؤثر على الجسم ، والجسم يؤثر على العقل .

إن كان جسمك مرهقاً وضعيفاً فإن هذا سيؤثر على عقلك سلباً
احرص على صحة جسمك ، وقديماً قالوا :
العقل السليم في الجسم السليم .

- الخبرة في حد ذاتها ليس لها معنى .

بعض الناس تجد لديه من العلم والمعرفة الشيء الكثير ، إن سألته في الفقه أجابك ، وإن سألته في الطب أجابك ، وإن سألته في علم الفلك أجابك ، ولكن هؤلاء يسمون بجراب العلم ، علم وخبرة ومعرفة بدون تطبيق ولا عمل .

ما الفائدة من امتلاك الخبرات الكبيرة والمعلومات الواسعة إن لم تترجم إلى عمل ؟

كن من الذين يتعلمون ويعملون ، ولا تكن من الذين يعلمون ولا يعملون

- لا يمكننا إلا أن نتواصل مع الآخرين .

الإنسان كائن اجتماعي لا يمكنه العيش بمفرده ، وإنما هناك جماعة ينتمي إليها ويعيش معها ، فاحرص على فهم الآخرين وتقدير رغباتهم واحترام آراءهم .

- الخيال من أسس النجاح .

كن من أصحاب الخيال الواسع ، ولا تكن من أصحاب الخيال الضيق .

تخيل نفسك وقد حققت أهدافك ، تخيل نفسك وقد وصلت إلى ما تصبوا إليه .

- الأكثر مرونة أكثر تحكماً .

المرونة هامة جداً ، ولا بد أن تكون مرناً دائماً ، في التخطيط وفي التنفيذ .

هذه – تقريباً – من أهم فرضيات النجاح

الألفة

ـ ما هي الألفة ؟

الألفة هي التوافق التام .

ـ ما فائدة تحقيق الألفة ؟

من خلال تحقيق الألفة تستطيع الوصول إلى ما تريده من الشخص المقابل ، وهو مفيد جداً للدعاة والداعيات ، ومفيد للمعلمين والمحاضرين والمدراء ومديرو المبيعات .

ـ ولكن كيف يتم تحقيق هذا التوافق التام (الألفة) ؟

يتم تحقيق الألفة عن طريق المحاكاة ـ المجاراة والقيادة ـ

كيف تتم المحاكاة ؟

تتم من خلال محاكاة نبرة الصوت ومحاكاة التعبيرات غير الكلامية ومحاكاة الإيماءات وحركات اليد .

نموذج محاكاة ـ١ـ

الأم وابنها الرضيع :

الابن : بكاء شديد وصراخ مرتفع
الأم : صوت مرتفع وتردد : لا .. لا .. لا ..
الابن : بعد سماعه لصوت الأم يبدأ بالهدوء وخفض الصوت
الأم : تخفض صوتها وتبدأ بالتحكم في طفلها

إن ما حدث بين الأم وابنها هو ما يعرف بالمجاراة والقيادة

الأم بدأت بمحاكاة طفلها ، رفعت صوتها لتحاكي صوت طفلها ، ثم ولما بدأ طفلها بخفض الصوت خفضت هي صوتها ثم بعد ذلك بدأت تتحكم به فتستطيع وضعه على السرير أو أن ترضعه أو غير ذلك .

نموذج محاكاة -٢-

الزوج وزوجته :

الزوجة : في حالة بكاء وتذمر
الزوج : ما بكِ .؟
الزوجة : بصوت منخفض إنك لم تحضر لي ما طلبته منك
الزوج : وبنفس درجة صوت زوجته : أوه .. لقد نسيت
الزوجة : ترفع صوتها : أنت هكذا دائماً
الزوج : يرفع صوته أيضاً وبنفس درجة صوت زوجته : هذه أول مره .
الزوجة : خفضت صوتها وجلست بعد أن كانت واقفة : لماذا لم تحضر لي طلبي .؟
الزوج : جلس بنفس طريقة الزوجة وخفض صوته مثلها : لقد نسيت ، وأعدكِ أن أحضره لكِ غداً .
الزوجة : حسناً

الزوج استطاع أن يحاكي زوجته بطريقة ممتازة ، وقف عندما كانت واقفة ، ودرجة صوته مثل درجة صوتها ، وجلس عندما جلست .
ولاحظ أن الزوج في حالة هدوء تام ولم ينفعل .

نموذج محاكاة -٣-

اكتب بنفسك

الموظف يريد الحصول على إجازة لمدة شهر كامل من مديره العصبي والدكتاتوري ، اكتب أفضل طريقة للحوار على الموظف أن يتبعها لإقناع المدير على الموافقة على الإجازة .

الموظف والمدير

الموظف : ....

المدير : ....

الموظف : ....

المدير : ....

الموظف : ....

المدير : ....

الموظف : ....

نموذج محاكاة ـ ٤-
اكتب بنفسك

المعلمة تريد إقناع طالبتها بضرورة الالتزام بالحجاب الشرعي ، اكتبِ أفضل طريقة يمكن للمعلمة أن تتبعها لإقناع الطالبة

المعلمة والطالبة

المعلمة : ....

الطالبة : ....

المعلمة : ....

الطالبة : ....

المعلمة : ....

الطالبة : ....

المعلمة : ....

الطالبة : ....

المعلمة : ....

الطالبة : ....

المعلمة : ....

التدقيق

ما هو التدقيق ؟

التدقيق يعني متابعة حالة الشخص المقابل

ما فائدة التدقيق ؟

قد تتغير حالة الشخص الذي أمامك بسرعة كبيرة ، من فرح إلى حزن ، أو من حالة سعادة إلى كآبة . ومن الضروري أن تعرف ذلك حتى تتعامل معه بالطريقة المناسبة .

كيف تعرف هذه التغييرات ؟

لمتابعة حالة الذي أمامك تحتاج لأمرين :

أولاً : التركيز

ثانياً : الممارسة المستمرة

ماذا يعني ذلك ؟

يجب عليك التركيز دائماً في الشخص الذي أمامك ومتابعة حالته جيداً ، واستمر في ذلك مع كل الأشخاص حتى تكتسب هذا السلوك تلقائياً .
تذكر مدرج التعلم ، وأنك إذا بدأت في التطبيق ستكون في المرحلة الثالثة ، مرحلة وجود المهارة ووجود الوعي ، ولكن بعد ذلك ستنتقل للمرحلة الأخيرة ، مرحلة المهارة وعدم الوعي ، أي أنك ستكتسب مهارة التركيز والمتابعة تلقائياً ، وتصبح الفراسة صفة أساسية فيك

ما هي الأمور التي يجب التركيز عليها حتى تعرف الذي أمامك ؟

١- لون الوجه وتغير حالته .

قد يتغير لون وجه الشخص المقابل لك ، أو قد تتغير ملامحه ، فقد يصبح عبوساً بعد أن كان مبتسماً .

٢ – تغير وضع الجسم .

كأن يقف بعد أن كان جالساً ، أو يجلس بعد أن كان واقفاً .

٣- الكلام .

كأن يسرع في كلامه بعد أن كان بطيئاً أو العكس ، أو يبدأ في التلعثم .

٤- رائحة الفم .

إذا تغيرت الحالة النفسية للفرد قد تتغير رائحة فمه ، لاحظ ذلك جيداً .

٥- رائحة الجسد .

حتى الجسد قد تتغير رائحته عند تغير الحالة النفسية والمزاجية للفرد .

نظرات العيون ودلالتها :

إن لنظرات العيون (إلى اليمين أو إلى اليسار ، أعلى ، أسفل) معانٍ ودلالات كبيرة .

وهي تسمى (إشارات الوصول العينية)

ما الفائدة من معرفة هذه الإشارات ؟

١- نستطيع التعرف على النظام التمثيلي للشخص المقابل (سوف تتعرف على النظام التمثيلي في الفقرة القادمة) .

٢- تستطيع أن تتعرف – غالباً - على مصداقية حديث الشخص المقابل (صحيح ، كذب) .

٣- غير ذلك

والآن .. إليك القواعد الأساسية لإشارات الوصول العينية :

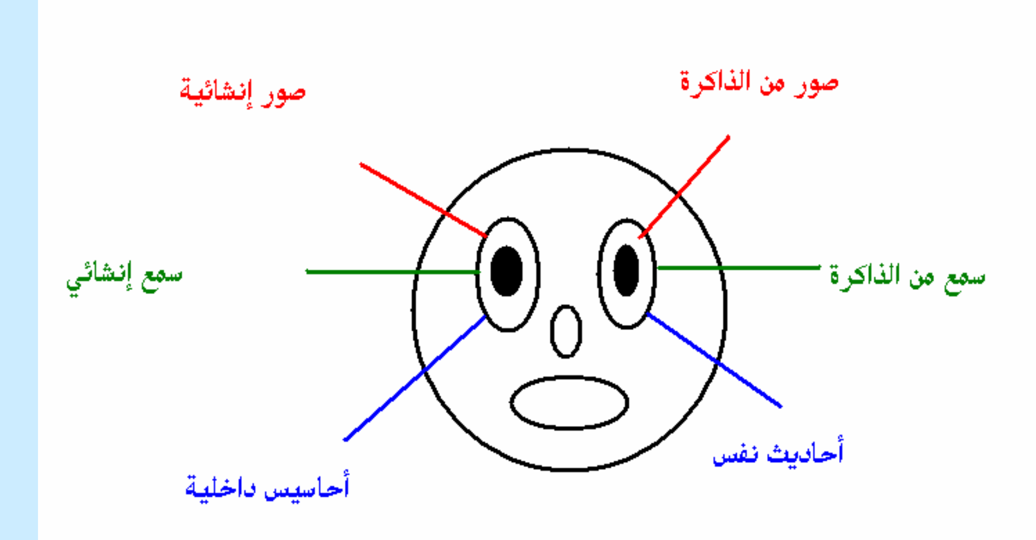
١- نظرات العيون إلى جهة اليمين تعني :
صور إنشائية ، أو سمع إنشائي ، أو أحاسيس داخلية .

٢- نظرات العيون إلى جهة اليسار تعني :
صور من الذاكرة ، أو سمع من الذاكرة ، أو أحاديث نفس .

٣- تحديد الجهات تعتمد على نفس الشخص ، أي : عندما نقول جهة اليمين نعني بالجهة اليمنى للشخص المقابل وليس لك أنت .

٤- هذه الإشارات مع من يستخدم اليد اليمنى ، ومن يستخدم اليد اليسار عكس ذلك .

وإليك هذه الصورة والتي ستوضح لك إشارات الوصول العينية



- **النظر باتجاه (يسار – أعلى) = صور حقيقية من الذاكرة**
- **النظر باتجاه (يمين – أعلى) = صور خيالية ، إنشائية**

- **النظر باتجاه (يسار – أفقي) = سمع من الذاكرة**
- **النظر باتجاه (يمين – أفقي) = سمع غير حقيقي ، إنشائي**

- **النظر باتجاه (يسار – أسفل) = أحاديث نفس**
- **النظر باتجاه (يمين – أسفل) = أحاسيس داخلية**

مدرج التعلم وإشارات الوصول العينية

إنك في البداية ستحتاج إلى تركيز شديد في عيني الشخص المقابل لك ، هذا يعني أنك في المرحلة الثالثة من مراحل التعلم ، وهي مرحلة وجود المهارة ووجود الوعي ، استمر في ذلك حتى تصل للمرحلة الرابعة ، وستجد نفسك تتعرف على عيني الشخص المقابل بكل سهولة وتصبح هذه الملاحظة بديهية .

توضيحات هامة :

- من الضروري عند متابعة الشخص المقابل أن تتأكد من أنه يتحدث بصفة عفوية ، إنه إن علم أنك تراقب عينيه فبالتأكيد سيحاول قدر المستطاع عدم تحريك عينيه وتوجيهها لك بشكل مباشر .

- قد تواجه صعوبة في بداية الأمر ، ولكن استمر .

- في الفقرة التالية ستتعرف على الأنظمة التمثيلية ، وحتى تتعرف على النظام التمثيلي لكل شخص يجب أن تكون لديك مهارة كافية في متابعة إشارات الوصول العينية.

REPRESENTATIONAL SYSTEM

النظام التمثيلي

هناك ثلاثة حواس يعتمد عليها الناس في الفهم والتعبير ، وهي السمع والبصر والإحساس أو الشعور .

ولكن كل واحد منا يعتمد على حاسة أكثر من بقية الحواس .

الآن ستتعرف على صفات من يستخدمون حاسة البصر أكثر ، وعلى الذين يستخدمون السمع أكثر ، وعلى الذين يستخدمون المشاعر والأحاسيس أكثر .

وستتعرف على نقاط القوة عند كل صنف ، ونقاط الضعف ، وما هو الدور أو العمل المناسب له .

وستتعرف على كيفية التعامل المناسبة مع كل صنف

إن فهم النظام التمثيلي لك وللآخرين ضروري جداً ، ركز جيداً في هذه المادة .

النمط البصري : الذين يعتمدون على البصر أكثر من غيره

الحالة والهيئة :

- رأسه إلى أعلى .
- أكتافه إلى أعلى .
- عندما يتكلم ينظر إلى الأعلى في الغالب .

الإيماءات والعلامات :

- يتحدث بسرعة .
- صوته عالٍ .
- النفس سريع .

أسلوبه في الكلام واللغة :

- يحب سرد / سماع القصص والحكايات والأمثال .
- يستخدم الأمثال كثيراً في حديثه .
- يستخدم الكلمات الدالة على الصور ، مثل : (ضوء – ظلام – وضوح – غموض – نظر – مشهد)

نقاط قوته :

- نشيط .
- متفاعل .
- حيوي .

نقاط ضعفه :

- التسرع والعجلة .
- اتخاذ قرارات بشكل متسرع .
- لا يفكر جيداً في عواقب الأمور .

الدور المناسب له :

- إداري .
- مخطط .
- قائد .

كيف تعرف نفسك ، هل أنت بصري أم لا ؟

سوف تتعرف على نمطك من خلال الصفات التي ذكرت ، هل تنطبق عليك أم لا ؟

ولكي تتأكد يُفضل أن تطلب من شخص تثق به أن يراقب عينيك وأنت تسرد له قصة حصلت معك في الماضي ،
مع ضرورة أن تركز في القصة وتنسى أن أحد يراقبك ، فإن ظهر لك أن عينيك تتجهان للأعلى غالباً فهذا يعني أنك بصري .

الطريقة المناسبة للتعامل مع البصري :

لقد عرفت الآن صفات أصحاب النمط البصري ، وعرف نقاط القوة والضعف عندهم ، ونقدم لك الآن نقاط هامة يجب أخذها بعين الاعتبار عن التعامل مع هؤلاء البصريين .

أ- هم يهتمون بالصور والأشكال .

ب- أكثر من استعمال أسلوب القصص والحكايات والأمثال معهم .

جـ - للأزواج : الزوجات البصريات كما عرفت تهتم بالصور ، لذا احرص على أن يكون مظهرك جميلاً وأنيقاً واحرص على تقديم الهدايا بشكل جميل حتى وإن لم تكن الهدايا بتلك القيمة الكبيرة .

د – للزوجات : الأزواج البصريين يحبون أن يرون زوجاتهم في أجمل صورة وأحسن مظهر في كل الأوقات – هذا لا يعني أن غيرهم لا يحب ذلك ، ولكن البصريين يلاحظون زوجاتهم جيداً ويريدون اهتمام زوجاتهم بمظهرهن دائماً .

هـ - للمعلمين / المدربين / المحاضرين : احرص على استخدام الأساليب البصرية في الشرح والإلقاء ، كنظام عرض الشرائح مثلاً ، واسرد القصص والأمثال بطريقة مشوقة .

النمط السمعي : الذين يعتمدون على السمع أكثر من غيره

الحالة والهيئة :

- عند الاستماع يميل إلى اليمين أو اليسار .
- نظره باتجاه أفقي (يمين عند الانشاء ، ويسار عند التذكر)
- مائل – في الغالب – إلى الأمام .

الإيماءات والعلامات :

- كلامه – في الغالب – متزن .
- حركاته – في الغالب – هادئة .

أسلوبه في اللغة والكلام :

- ألفاظه مناسبة ومؤثرة .
- نبرة صوته مناسبة .
- يكثر من استخدام كلمات مثل : غناء – صراخ – تغريد – ثرثرة – خطابة – صفارة – نقاش - اسمع .

نقاط قوته :

- منصب بارع .
- يفكر كثيراً بما يسمعه .
- متحدث بارع .
- حديثه في الوقت المناسب – غالباً - .

نقاط ضعفه :

- أحياناً لا يهتم بالمشاعر والأحاسيس .
- يتأثر كثيراً بما يسمعه ويؤثر فيه كلام الآخرين .
- لا يركز جيداً في المناظر الجميلة .

الدور المناسب له :

- خطيب .
- مدير حوار .
- أي عمل يحتاج إلى حل للمشكلات .

كيف تعرف أنك سمعي ؟

من خلال متابعة حالتك وهيئتك وأسلوبك في الكلام

الطريقة المناسبة للتعامل مع السمعي :

أ - اختيار الألفاظ المؤثرة .

ب – الثناء عليه بكلمات يحبها .

جـ - استخدام نبرة الصوت المناسبة .

النمط الحسي : يعتمدون على الحس أكثر من غيره

الحالة والهيئة :

- أكتافه إلى أسفل .
- نظره أيضاً إلى أسفل .

الإيماءات والعلامات :

- يقترب من المتحدث كثيراً .
- كثير الصمت .
- هادئ .

أسلوبه في اللغة والكلام :

- بطيء الكلام .
- منخفض الصوت .
- يستخدم ألفاظ مثل : أحس – إحساس – حار – بارد – ضيق – سعة – يجرح شعوري – عديم الإحساس – كرامتي .

نقاط قوته :

- يشعر بالآخرين .
- يراعي مشاعر الآخرين .
- يقدر ظروف الآخرين .
- يركز على كامل التفاصيل .

نقاط ضعفه :

- قراراته تتأثر بمشاعره .
- يؤثر الآخرون على أحاسيسه .
- قد يعاني صاحب هذا النمط من ضعف في توكيد الذات .

الدور المناسب له :

- يفضل الأعمال التنفيذية .
- لا يصلح لإدارة المجموعات .

كيف تعرف نفسك ؟ هل أنت حسي ؟

من خلال الصفات التي ذكرت تستطيع معرفة نفسك هل أنت من أصحاب هذا النمط أم لا .

الطريقة المناسبة للتعامل مع الحسي :

١- احرص على استخدام ألفاظ مناسبة ، واحذر من التلفظ بأي كلمة قد تجرح شعوره .

٢- الزوج : الزوجة الحسية تفضل أن تمسك يدها وتمسح على رأسها ، ونقول للزوجة كذلك .

نظرات ...

فاطمة وسوسن ومها عند البحر ..

فاطمة : الله ما أجمل منظر البحر عند الغروب ، الألوان جميلة ، والشمس توشك على الغروب .....

سوسن : ما أعذب صوت أمواج البحر ، إنها كنغمات موسيقية......

مها : البحر يحرك الإحساس والمشاعر .....

إنك من خلال متابعة حديث الفتيات الثلاثة ستعرف أن فاطمة بصرية وسوسن سمعية ومها حسية .

أساليب حل المشكلات :

نقدم لك الآن أساليب متنوعة وفعالة في حل المشكلات :

أسلوب طرح الأسئلة :

أسلوب طرح الأسئلة مفيد جداً ، فعندما تواجهك مشكلة ينبغي عليك توجيه أسئلة تفيدك في التعرف على الحلول لا أسئلة تزيد المشكلة وتعقدها .

نموذج لأسئلة تزيد المشكلة تعقيداً :

- كم تؤثر علي هذه المشكلة ؟
- من السبب في حصول هذه المشكلة لي ؟

لو تلاحظ هذه الأسئلة جيداً لوجدت أنها لا تخدمك في حل مشكلتك وإنما تزيدها ، ولكن انظر إلى هذه الأسئلة :

- ماذا يجب علي فعله لأتخلص من مشكلتي ؟
- ما هي الأمور التي تساهم في تحسين وضعي الحالي ؟

إن هذا النوع من الأسئلة يجعلك تفكر إيجابياً من أجل الوصول لحل للمشكلة .

أسلوب حصر المشكلة :

أسلوب حصر المشكلة أسلوب مفيد جداً ، وهو يقوم على فكرة تحديد العوامل المؤثرة في المشكلة وإعطاء المشكلة حجمها الحقيقي وعدم توسعتها .

مثال :

لو أن إنساناً لديه مشكلة صغيرة مع زوجته ، فإنه إن لم يستخدم أسلوب حصر المشكلة فسيُدخل أناساً آخرين في مشكلته مثل :
أم الزوجة ، الأولاد ، ..... .

ولكن استخدام أسلوب حصر المشكلة يجعله يعترف بالمشكلة على حقيقتها وأنها بينه وبين زوجته فقط فيبدأ حينئذ بالبحث عن الحلول الحقيقية .

نصيحة : احرص دائماً على حصر المشكلة وعدم توسعتها ، فإن ذلك يهون المشكلة ويسهل فرص إيجاد الحلول لها .

أسلوب الحل السريع والدائم

إن من أكثر أسباب كثرة المشاكل وانتشارها هو تجاهل الناس لها وتأجيل البت في إيجاد حلول لها .

هذا الأسلوب يقوم على الحل الفوري للمشكلة وعدم المماطلة فيها .

وفي الوقت نفسه لابد أن يكون الحل دائماً ، وليس حلاً سريعاً يجعل المشكلة تعود مجدداً ، كالذي يستخدم دواءاً مسكناً لآلام وصداع الرأس ، نعم إنه سيخفف الألم ولكنه لن ينهيه .

أسلوب التفكير جيداً قبل البدء في اتخاذ القرارات للحل :

قد يظن البعض أن الأفضل هو اتخاذ قرارات سريعة جداً لحل المشكلة . نعم إن السرعة مطلوبة والتأجيل مذموم ولكن هذا لا يكون باتخاذ قرارات يندم عليها الشخص .

تقنية الإرساء

الإرساء أو ما يعرف بالربط هو عملية نقل الحالة الشعورية الحالية إلى حالة شعورية أخرى مرغوبة بواسطة منبه خارجي .

ما فائدة الإرساء ؟

الحصول على حالة شعورية مرغوبة مثل : فرح ، سرور .... .

متى تستخدم الإرساء ؟

متى ما رأيت أنك بحاجة إلى تغيير حالتك الشعورية الحالية إلى حالة شعورية أفضل استخدم الإرساء .

كأن تكون في حالة حزن وضيق ، استخدم الإرساء للوصول إلى حالة السعادة والانشراح .

طريقة الإرساء :

١- حاول استذكار موقف إيجابي حصل لك في الماضي ، ويكون هذا الموقف إيجابي ومؤثر فيك .

٢- حاول ربط الحالة الشعورية التي تذكرتها بمنبه خارجي ، كأن تضغط على إصبع ، أو تضم يديك ببعض أو ....

٣- تذكر الحالة الشعورية التي اخترتها وحاول أن تعيشها الآن كما في السابق .

٤- كلما تعمقت في الحالة الشعورية حاول استخدام المنبه الخارجي بشكل أكبر ، كأن تزيد من الضغط على إصبعك .

٥- قم بإنهاء الحالة الشعورية التي اكتسبتها وكذلك المنبه .

٦- حاول تكرار هذه الحالة .

٧-

مثال :

محمد يطبق الإرساء

الحالة الشعورية المختارة : هي حالة فرح شديد
الموقف : حالة الفرح كانت عندما عاد من السفر واستقبلته أمه.

- **اختار محمد الحالة**
- **اختار محمد الضغط على إصبعه كمنبه خارجي .**
- **بدأ محمد يعيد الذكرى السعيدة وبدأ يعيشها تماماً ، وهو يقوم بالضغط على إصبعه كلما تعمق في الحالة .**
- **أنهى محمد الحالة وأنهى المنبه الخارجي .**

الآن .. بإمكان محمد الدخول في حالة فرح شديد بمجرد الضغط على إصبعه لأنه قام بالربط بين الضغط على إصبعه وحالة الفرح الشديد .

نصائح تجلب لك السعادة والنجاح :

١- الكلمة الطيبة صدقة .

احرص دائماً على أن تكون كلماتك طيبة وجميلة وإيجابية ، مع نفسك أولاً ثم مع الآخرين .

ليكن كلامك طيباً مع زوجك / زوجتك .

ليكن كلامك طيباً مع كل الناس .

ولنا في رسول الله – صلى الله عليه وسلم – أسوة حسنة ، فقد كان كلامه دائماً طيباً إيجابياً .

حتى في غزوة الأحزاب وقد تكالبت عليهم الشدائد كان يضرب الصخرة ويقول : الله أكبر أعطيت مفاتيح الشام وإني لأنظر إلى قصورها الساعة ، ثم ضرب الثانية وبشر بفتح فارس ثم الثالثة وبشر بفتح اليمن .

بل وكان كلامه – صلى الله عليه وسلم – طيباً حتى مع أعدائه ، فلم يشتم أحداً ولم يسب أحداً .

حتى حين ينتقد ، كان يقول : ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا ، ولم يكن يحدد أبداً .

ولم يتلفظ رسولنا الكريم بأي كلمة فيها إيذاء لأي إنسان ، حتى المشركين والأعداء .

٢- الصبر .

الصبر على أذى الناس خلق عظيم ، وهو خلق الكرام من الناس .

قال تعالى : **((ولَـمَـن صَبَرَ وغـفَـرَ إنّ ذلك لمن عزمِ الأمور)) . الشورى**

وقال رسولنا الكريم – **صلى الله عليه وسلم** – **" الصبر ضياء "** رواه مسلم

اصبر على الآخرين ، إن هذا يدل على علو شأنك وعزة نفسك وكرم أخلاقك .

٣- الصمت .

الصمت مفيد وجميل وخاصة في المواقف التي تتطلب ذلك
وفي المثل المعروف :
" إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب "
ويقول المثل الآخر :
" حتى الأحمق إذا صمت صار حكيماً "

ولكن ..

احذر من الصمت على الباطل ، فإن هذا جرم عظيم

٤- فرق بين الفعل والفاعل .

لا تقل : أنت لا تفهم   لماذا فعلت ذلك ؟
وقل : هذا التصرف لم يعجبني .

لا تقل : أنت متهور ولا تعرف كيف تتصرف
وقل : تصرفك فيه بعض العجلة ولو تريثت لكان أفضل

لا تقل : إياك من فعل ذلك مرة أخرى
وقل : لا تقم بهذا التصرف فإنه يزعجني

لو لاحظت العبارات السابقة لو جدت الفرق الكبير

انتقد بلطف ولا تجرح أحداً

٥ – تحدث مع نفسك إيجابياً .

كرر العبارات الإيجابية باستمرار
مثل : أنا سعيد .. أنا أنيق ..

٦- الراحة في العمل .

يقول المثل : من هرب من العمل هرب من الراحة .

يظن الكثير من الناس أن الراحة تكون في النوم والجلوس ، وهذا غير صحيح أبداً .
واسأل من يعمل بجد واجتهاد ، وانظر إلى حال العاملين .
ما إن يجلس للراحة حتى تراه يقوم مرة أخرى للعمل ، إنه وجد راحته في العمل .
واعلم أن القلق وغيره من المشكلات والأمراض النفسية الجسدية لا تعرف إلا أجساد وعقول الفارغين ، بينما من يعمل فإنه لا يعرف القلق والقلق لا يعرف الوصول إليه .

٧- الابتسامة

يقول رسولنا الكريم – صلى الله عليه وسلم –
" تبسمك في وجه أخيك صدقة "

ويقول ستيورت:
ما تستطيع نيله بالإرهاب يسهل عليك بالابتسام

إن للابتسامة أثر بالغ على الآخرين ، فلا مبالغة لو قلنا إن ابتسامتك في وجه زوجتك وأنت قادم من العمل قد تعادل أضعاف الهدايا المادية .

ابتسم .. فالابتسامة لا تكلف شيئاً .

٨- دع القلق

القلق مدمر للصحة وجالب للأمراض النفسية والجسدية ، ابتعد عن القلق ، فصحتك وحياتك أغلى من أن تدمرها بالقلق .

نصيحة : ننصح بقراءة كتاب دع القلق وابدأ الحياة لدايل كارنيجي

٩- كن منظماً

التنظيم هام جداً ، اترك الكسل والعبث ، ونظم وقتك وحياتك كلها فالكون كله قائم على النظام .

١٠ – التركيز

يجب أن تكون مركزاً فيما تعمل ، فالتركيز سر من أسرار النجاح .

١١ – أيقظ ضميرك

ليكن ضميرك يقظاَ دائماً ، في البيت وفي العمل وفي كل مكان .

١٢ – كن لبقاً

كن لبقاً في مظهرك وفي حديثك .

كيف تتخلص من المشاعر السلبية والذكريات المحرجة :

ملاحظة هامة جداً : بعض المشاعر السلبية الشديدة والمؤثرة جداً مثل الحزن الشديد يجب ألا تطبق معها هذه التقنية ، يُرجى أن تعرض الحالة على مختص ومعالج ولا تطبق عليها التقنية التي سنوضحها الآن .

هذه التقنية تفيد في حالة المواقف المحرجة أو المؤلمة نسبياً

تقنية الشكليات الثانوية :

الشكليات الثانوية أو قد تسمى النميطات هي الصفات الأساسية للأنماط التي تعلمتها وهي البصرية والسمعية والحسية .

إن أي شعور سلبي عندك أو ذكرى محرجة أو أليمة بعض الشيء تحتوي على نميطات (صور – أصوات – أحاسيس)

إنك إن قمت بتغيير هذه النميطات فسوف تتغير الحالة .

كيف يكون ذلك ؟

سوف نجري هذه التجربة :

- حاول أن تتذكر ذكرى تحتوي على مشاعر سلبية أو موقف محرج يؤثر عليك ، ولكن تأكد .. يجب أن يكون الموقف ليس شديداً ، هذه الذكرى قد تكون في الأمس أو قبل سنة أو قبل سنوات .

- ما نوع هذه الذكرى ؟ هل هي سمعية (تحتوي على أصوات) أم هي بصرية (تحتوي على صور متحركة أو ثابتة) أم هي حسية (تحتوي على مشاعر مؤذية) أم هي تحتوي على كل ما سبق (صور وأصوات وأحاسيس) ؟

- الآن بعد أن أصبحت الذكرى حاضرة سوف نقوم بتغيير شكلياتها الثانوية (النميطات) لكي تتخلص من المشاعر السلبية.

- نبدأ بالجانب البصري :

* هل الصورة ملونة أو بالأبيض والأسود ؟

إن كانت ملونة فاجعلها بالأبيض والأسود ، وإن كانت بالأبيض اجعلها ملونة ، واختر اللون الذي تحبه .

- هل الصورة كبيرة أم صغيرة ؟

حاول أن تغير حجم الصورة ، كبرها أو صغرها ، وثبتها على الحجم الذي يريحك ، إن كان تصغيرها أفضل صغرها ، وإن كان تكبيرها أفضل كبرها .

- هل الصورة متحركة ؟

إن كانت الصورة متحركة فحاول تثبيتها ، وإن كانت ثابتة حركها ، ثم ثبتها على الوضع الذي ترتاح له أكثر .

- هل الصورة بعيدة ؟

إن كانت الصورة بعيدة قربها ، وإن كانت قريبة أبعدها ، ثم ثبتها على الوضع الذي يريحك .

- هل الصورة مضيئة ؟

تلاعب بالإضاءة ، إن كانت الإضاءة خافتة اجعلها ساطعة ، وإن كانت ساطعة اجعلها خافتة ، ثم ثبت الوضع الذي ترتاح له .

- أين مكان الصورة ؟

أغمض عينيك وحاول تحديد مكان الصورة ، هل هي في الأعلى أم في الأسفل ؟ هل هي في اليمين أو في الشمال ؟ ثم غير مكانها ، ويُفضل العكس ، إن كانت في الأعلى اجعلها في الأسفل ، وإن كانت في اليمين اجعلها في الشمال . ثم ثبتها على الوضع الذي يريحك .

- الجانب السمعي :

- هل الذكرى لها أصوات ؟

إن كان لها أصوات اتبع هذه الخطوات ، وإن لم يكن لها أصوات فانتقل مباشرة إلى خطوات الجانب الحسي .

- هل الصوت عالِ ؟

إن كان الصوت عالِ فاخفضه ، وإن كان منخفضاً اجعله عالياً ، ثم ثبته على الوضع الذي يريحك .

- هل الصوت سريع ؟

إن كان سريعاً اجعله بطيئاً ، وإن كان بطيئاً اجعله سريعاً ، ثم ثبته الوضع المريح لك .

- الجانب الحسي

- هل الإحساس دافئ أم بارد ؟

إن كان الإحساس بارداً اجعله العكس ، إن كان دافئاً اجعله بارداً ، ثم ثبت الوضع المريح لك .

- أين يوجد الإحساس ؟

إن كان مكان الشعور في قلبك مثلاً أو في صدرك ، تخيل أنك تخرجه الآن – بيدك – من قلبك ثم تضعه على الطاولة .

الآن .. إن كنت قد طبقت التجربة بكل دقة فإن مشاعرك بالتأكيد ستتغير وستشعر بتحسن ، إلا إن كنت اخترت تجربة مؤذية لك بشكل كبير جداً جداً ففي هذه الحالة كما ذكرنا سابقاً تجب مراجعة المعالج .

طريقة أخرى :

- تذكر موقف سلبي

- تخيل أنك تشاهد الموقف على شاشة تلفاز كبيرة وأنت جالس على مقعد مريح جداً .

- لاحظ كل التفاصيل الموجودة في الشاشة (الموقف) وهي قد تكون أصوات – صور – أحاسيس .

- الآن وأنت تشاهد كل شيء أمامك على التلفاز .

- ابدأ بالتلاعب في الصورة ، غير الألوان ، واختر الألوان التي تفضلها

- غير الخلفية ، واجعلها خلفية مناسبة ورائعة جداً

- غير الأصوات ، ارسم ابتسامة على وجوه كل الموجودين في الصورة

- أدخل أصوات من الرسوم المتحركة في الصورة ، أو تخيل مثلاً توم وهو يلحق بجيري وهما داخل الشاشة وكأنهما عند الأشخاص الموجودين في الصورة .
- غير وبدل حتى تجعل الصورة تجلب لك السعادة والمرح .

- إذا نجحت في تحويل الصورة القديمة إلا صورة مرحة جديدة فكبرها .

- كبرها أكثر وأكثر حتى تملأ الأفق .

- تنفس بعمق .

- ابتسم .

- غير جلستك .

إنك إن طبقت هذه الطريقة بكل دقة فستحصل على نتائج إيجابية مفيدة جداً .

كيف تقوي ذاكرتك ؟

يقولون : ليس هناك ذاكرة قوية وذاكرة ضعيفة، وإنما هناك ذاكرة مدربة وذاكرة غير مدربة ، وهذا صحيح .

وسوف نقدم لك الآن نقاطاً هامة ومفيدة جداً في تقوية الذاكرة :

١- الإدراك والفهم :

إن من يريد حفظ القرآن وهو فاهم للمعاني ومدرك لها فسوف يحفظه بوقت أقل وجهد أقل وقوة أكبر من الذي يحفظه وهو لا يفهم ما يقرأ .
حاول فهم الأشياء جيداً فإن هذا يسهل عليك حفظها وتذكرها .

٢- ركز فيما تقرأ :

إن تركيزك في ما تقرأ يسهل عليك تذكره في المستقبل .

٣- نظم جيداً :

تنظيم المعلومات وتصنيفها وترتيبها يجعل استرجاعها من الذاكرة سهل ويسير .

٤- الربط :

إن الربط من أقوى الأشياء التي تجعل التذكر قوياً .

مثال :
لو طلب منك حفظ رقم (١٩٧٠٤) وهو رقمك سجلك الطبي مثلاً ، فإنك إن لم تقم بالربط فسيكون أمر حفظه شاقاً .

كيف تربط ؟

رقمك سجلك الطبي هو ١٩٧٠٤
من الممكن أن تحفظ الرقم ١٩٧٠ على أنه تاريخ ميلادك
وتحفظ الرقم ٤ على أنه عدد أولادك
أنت ربطت بين أرقام جديدة مبهمة وبين أرقام معروفة عندك وهي تاريخ الميلاد وعدد أولادك .

استخدم الربط دائماً فهو مفيد وخاصة في حفظ الأرقام وحفظ المصطلحات الأجنبية .

٥- استخدم التخيل :

اقرأ الكلمات التالية مرتين ثم أغمض عينيك وحاول تذكرها

قلم
ورقة
سيارة
متحف
حائط
هاتف
ساعة
كتاب
لعبة

لا شك أن حفظها صعب

ولكن استخدم التخيل لمحاولة حفظ هذه الكلمات ، سوف تتعرف على الفرق الكبير بين الطريقتين ...

تخيل شكل القلم الثمين والجميل ، تخيله وهو يكتب على ورقة بيضاء كبيرة ، والقلم يرسم سيارة كبيرة وجميلة ، ثم تنقلب الصفحة ويعود القلم ليرسم متحفاً جميلاً ، ثم يرسم القلم تحت المتحف الجميل حائط كبير جداً

، وفي وسط الحائط يرسم القلم صورة هاتف لونه أسود ويرسم يمين هذا الهاتف ساعة جميلة ، ثم يرسم على يسار الهاتف كتاب لونه أحمر ، والكتاب مفتوح ومرسوم في صفحته لعبة طفل جميلة .

الآن بعد التخيل ، حاول تذكر الأشياء السابقة

بلا شك أنك ستتذكر أغلب الأشياء إن لم يكن كلها .

كيف يتم تذكر الأسماء ؟

اقرأ هذا الحوار بين محمد الذي تعرف على حسن قبل قليل :

محمد : من أين أنت يا حسن ؟

حسن : أنا من مكة المكرمة

محمد : أنا زرت مكة كثيراً يا حسن

محمد أيضاً : كم عمرك يا حسن ؟

حسن : عمري ٣٠ سنة .

محمد : وهل أنت موظف يا حسن ؟

حسن : أنا أعمل في شركة أجنبية

محمد : أتمنى لك التوفيق يا حسن

محمد أيضاً : لقد سررت بلقاء يا حسن

لا حظ هذا الحوار ، لقد استخدم محمد التكرار كثيراً مع حسن لكي لا ينسى اسمه ، طبق هذه الطريقة مع أي شخص حتى لا تنسى اسمه .

أساسيات الحوار
كيف تقنع الآخرين بما تقول ؟

هذه نقاط هامة يجب أخذها بعين الاعتبار قبل الحوار وعند الحوار وبعد الحوار ، وسوف يكون لها نتائج إيجابية كبيرة عليك وعلى الطرف الآخر :

قبل الحوار :

١- استعد جيداً للحوار

عليك أن تعد مادتك إعداداً جيداً ، وأن تحضر لها ، لأن هذا هو الذي سيجعلك تحاور بثقة وإتقان .

يجب أن تزود نفسك بالمعلومات الكافية ، لا تدخل الحوار دون فهم واستيعاب لكل الموضوع من جميع جوانبه .

٢- الاستعداد للمفاجآت

قد تفاجأ بمداخلات أثناء الحوار ، استعد لها جيداً .

٣- اقتنع بما ستقول

لا تقل شيئاً وأنت غير مقتنع به ، أو أنك مقتنع أنه خطأ .

٤- استخدم البرمجة الذاتية

كرر عبارات مثل : أنا محاور ناجح ، .... الخ .

٥- أخلص النية لله .

ليكن هدفك من الحوار هو إرضاء الله سبحانه ، ولا يكن هدفك أن تثبت للآخرين أنك محاور بارع ومثقف . ولا يكن هدفك من الحوار مجرد الحوار ، فبعض الناس يريد أن يحاور ويناقش على كل كبيرة وصغيرة ، تجده يفتح عشرات المواضيع للنقاش في الجلسة الواحدة ، وهذا إن كان إحقاقاً للحق وتبياناً له فهو مطلوب ، أما غير ذلك فلا .

٦- حدث الناس بما يعقلون

كن دبلوماسياً في الحوار وحدث الناس على حسب عقولهم وإدراكهم وفهمهم .

أثناء الحوار :

١- كن أذناً صاغية .

يُقال : المتحدث البارع هو المستمع البارع .
لا تقاطع الناس أثناء حديثهم ، واحترم آراءهم ، واهتم بما يقولون

يقول أحد السلف : " إن الله خلق لي أذنين ولساناً واحداً حتى أسمع أكثر مما أتكلم " .

٢- لا تستطرد كثيراً

كن في الموضوع ولا تخرج عنه ، كن في الأصل لا في الفرع

٣- لا تطيل

قل ما لديك باختصار – إلا في الأمور التي يجب أن يتم التوضيح فيها حتى يفهم الطرف الآخر - .

٤- استخدم الإيماءات والتعبيرات غير اللفظية .

يعتقد الكثير من الناس أن الكلام هو أكبر وأقوى مؤثر عند الحوار ، ولكن هذا غير صحيح ، لأن التعبيرات غير اللفظية لها دور كبير جداً ، فالابتسامة أحياناً قد توصل للشخص المقابل معانٍ عدة لا تستطيع إيصالها بالكلام .

وقد تعلمت فيما سبق تقنيات ومعلومات تفيدك في هذا .

٥- وجادلهم بالتي هي أحسن .

اكسب قلب من تحاوره ، حاور بلطف وهدوء ، ابتعد عن أسلوب التحدي والعناد .

٦- نداء الشخص المقابل بأحب الأسماء إليه

نداء من تحاوره باسم يحبه يساهم في كسب القلب وكسر الحواجز .

٧- اهتم بمشاعر الآخرين

لأن المشاعر قد تؤثر على كلام الطرف الآخر ، وفهمك لشعوره يساهم في فهم كلامه .

٨ – انتقد بكل ود ، ولا تجرح مشاعر الآخرين .

٩ – المجاملة .

ابدأ الحوار بالثناء على الشخص المقابل ، ولكن احذر المبالغة .

١٠ – استخدم أساليب متنوعة .

على المحاضرين والمعلمين والخطباء استخدام وسائل متنوعة لتوضيح ما لديهم من أفكار – إن أمكن – مثل : عرض الشرائح .

١١ – الحكمة ضالة المؤمن

اتبع الحق مع من كان ، ولا تكن جامداً ، فإن وجدت الحق مع الطرف الآخر فاتبعه .

١٢ – لا تقل (لا) من بداية الحوار .

إذا سمعت وجهة نظر غير صحيحة ، فلا تقل لا من البداية فإن هذا يسد الطريق أمام إقناع الآخر ، اكسب قلبه أولاً .

١٣ – اضرب أمثلة

استخدام أسلوب ضرب الأمثلة مفيد جداً ، وقد استخدمه القرآن الكريم كثيراً .

١٤ – استخدم أسلوب الاستفهام

وهذا أسلوب استخدمه القرآن أيضاً

قال تعالى :
(الحاقة * ما الحاقة *)

واستخدمه الرسول – صلى الله عليه وسلم - :
(أتدرون من المفلس ؟ ....)

١٥ – استخدم أسلوب القصة .

وهو من الأساليب الهامة جداً ، فقد استخدمه القرآن واستخدمه الرسول – صلى الله عليه وسلم – واستخدمه أكثر الحكماء والأدباء .

١٦ – أسلوب المقارنة .

قارن بين المزايا والعيوب ، قارن بين الماضي والحاضر ، قارن بين ما هو مرغوب وما هو غير مرغوب .

١٧ – الكلام بدرجة مناسبة .

لا تسرع في الحديث ولا تكن بطيئاً ، وإنما المطلوب هو الوسط .

١٨ – نوع بين علو الصوت وانخفاضه

ولكن يجب أن يكون بدرجة مناسب ، لا علو كبير ولا انخفاض شديد .

١٩ – عبر بـ أنا وليس بـ أنت .

وهو أسلوب مفيد جداً وخاصة مع المراهقين والمراهقات

مثال :
لو أن أخاك المراهق قاد السيارة بسرعة جنونية وهو قد وعدك ألا يسرع فلا تقل له : " أنت غير ملتزم بكلامك ، وتقول ما لا تفعل " ، هذا الأسلوب قد يثير غضبه وينفعل ، ولكن قل : " لقد خذلتني ، و لم أنم حتى ساعة متأخرة خوفاً عليك " .
إنك تحدثت عن نفسك ولم تتحدث عنه ، وهذا لن يثير غضبه.

بعد الحوار :

- قم إنهاء الحوار بأسلوب مناسب .
- اشكر من تحاورت معه وبين له أنك استفدت منه .
- كن قدوة للآخرين بتصرفاتك .
- قم بإنهاء الحوار بابتسامة على وجهك ، وحاول زرع الابتسامة في وجوه الآخرين .

نقاط أخرى :

- لا تجرِ حوار مع أكثر من شخص .
- الفت انتباه الآخرين لك .
- لا تستخدم أسلوب التهويل والتخويف – إلا في حالات محددة ونادرة – .

كيف تكون مستمعاً بارعاً :

- **ركز انتباهك على ما تسمعه .**
- **لا تقاطع أبداً .**
- **حلل وافهم كلام الآخرين قبل الرد عليهم .**
- **احذر من أن يكون رأيك متأثر بمشاعرك أو مشاعر الآخرين.**

- اصبر .

- لا تكتب ولا تهتم بشيء آخر أثناء حديث الطرف الآخر ، وإنما ركز معه وفيما يقول .

- لا تحكم بسرعة على ما تسمعه .

- اهتم بالتعبيرات غير اللفظية ، كالابتسامة وغيرها ، ولكن يجب أن تكون في الوقت المناسب .

- لا تشتت أفكارك بعمل أكثر من شيء بنفس الوقت .

الألوان طاقة :

الطاقة موجودة في كل مكان في هذا الكون ، وإن للألوان طاقة ، ولها تأثير كبير على النفس

اللون الأحمر :

- لون جذاب .
- لون الحب .
- لون الحيوية .
- لون النشاط .
- لون القوة والإرادة

اللون الأزرق :

- لون الهدوء
- لون الاسترخاء
- لون العاطفة
- لون العلم والمعرفة
- لون الصحة
- لون الطموح

اللون البرتقالي :

- لون الشجاعة
- لون النجاح والسعادة
- لون الحماسة
- لون الإبداع
- لون الحيوية

اللون الأخضر :

- لون الطبيعة
- لون الكرم
- لون التعاون والتفاعل
- لون النمو
- لون الصحة
- لون التوازن
- لون الأمن
- لون الحرية

اللون الأصفر :

- لون القوة
- لون الوضوح
- لون المرح
- لون التفاؤل
- لون الأمل
- لون التحكم

اللون البنفسجي :

- **لون الإلـهام**
- **لون الجمال**
- **لون الفهم**
- **لون الإبداع**

اللون الأسود :

- **لون القوة**

اللون الأبيض :

- **لون الطهر .**

وختاماً ..

القارئ العزيز ... القارئة العزيزة

حرصنا على تقديم ما يفيد الإنسان في التغيير للأحسن من موضوعات متنوعة ، وهو جهد بسيط نسأل الله أن يتقبله منا ، ونتمنى أن يكون القارئ قد استفاد .

ونعتذر منكم إن واجهتكم أخطاء إملائية أو نحوية أو أي خطأ آخر

ونسأل الله أن يتجاوز عن تقصيرنا ، ولا تنسونا من صالح الدعاء

ويسرنا تلقي ملاحظاتكم حول هذا الإصدار على البريد الالكتروني
esdarat@al-jwaher.net